VII kadencja

KANCELARIA SEJMU
Biuro Komisji Sejmowych

PEŁNY ZAPIS PRZEBIEGU POSIEDZENIA

■ **KOMISJI SKARBU PAŃSTWA**
(NR 56)
z dnia 21 lutego 2013 r.

Pełny zapis przebiegu posiedzenia

Komisji Skarbu Państwa (nr 56)

21 lutego 2013 r.

Komisja Skarbu Państwa, obradująca pod przewodnictwem posła **Tadeusza Aziewicza (PO)**, przewodniczącego Komisji, rozpatrzyła:

– informację na temat Polskiego Holdingu Nieruchomości S.A. – stan obecny i plany na przyszłość, w tym perspektywy zmian właścicielskich.

W posiedzeniu udział wzięli: **Paweł Tamborski** podsekretarz stanu w Ministerstwie Skarbu Państwa wraz ze współpracownikami oraz **Wojciech Papierak** prezes zarządu Polskiego Holdingu Nieruchomości S.A.

W posiedzeniu udział wzięli pracownicy Kancelarii Sejmu: **Iwona Kubaszewska** i **Wiesław Kozioł** – z sekretariatu Komisji w Biurze Komisji Sejmowych.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Otwieram posiedzenie Komisji Skarbu Państwa. Serdecznie witam panią posłankę, panów posłów, zaproszonych gości z panem ministrem Tamborskim. Serdecznie witam też pana Wojciecha Papieraka, prezesa Polskiego Holdingu Nieruchomości S.A. oraz wszystkich innych zaproszonych gości.

Szanowni państwo w porządku dziennym mamy jeden punkt. Jest to rozpatrzenie informacji na temat Polskiego Holdingu Nieruchomości S.A. – stan obecny i plany na przyszłość, w tym perspektywy zmian właścicielskich. Czy są jakieś uwagi do porządku? Nie słyszę. Stwierdzam przyjęcie porządku obrad.

Jak państwo wiecie, Polski Holding Nieruchomości S.A. niedawno debiutował na Giełdzie Papierów Wartościowych tak, że wydaje się, iż jest to właściwy moment, żeby Wysoka Komisja zapoznała się z oceną tego wydarzenia ze strony najbardziej właściwego podmiotu, czyli Ministerstwa Skarbu Państwa. Jesteśmy też zaciekawieni planowanym drugim etapem prywatyzacji. A więc serdecznie zapraszam pana ministra do przedstawienia stosownej informacji.

Podsekretarz stanu w Ministerstwie Skarbu Państwa Paweł Tamborski:

Panie przewodniczący, szanowni państwo!

Bardzo dziękuję za możliwość prezentacji obecnego etapu prywatyzacji Polskiego Holdingu Nieruchomości S.A. Może na wstępie trochę informacji na temat historii.

Grupa PHN powstała w roku 2011. Tak naprawdę chodziło o to, żeby stworzyć duży podmiot funkcjonujący na rynku nieruchomości, który skoncentruje interesujące aktywa, które są, które były w posiadaniu, pod kontrolą Skarbu Państwa, jakby to powiedzieć, pod jednym dachem oraz o to, żeby spółkę tę przygotować do prywatyzacji. Sprywatyzować poprzez jej wprowadzenie na parkiet warszawskiej giełdy. Skarb Państwa jest w posiadaniu, był w posiadaniu wielu aktywów nieruchomościowych na różnym etapie swojego rozwoju. Jest to też charakterystyka PHN. W skład PHN w tej chwili tak naprawdę wchodzą trzy rodzaje aktywów. Są to aktywa, które już produkują, generują dochody, przychody z czynszów. Są to tzw. aktywa pracujące. Drugi element portfela są to aktywa, które są aktywami deweloperskimi, a więc są to aktywa, na bazie, których można – są takie plany, o ich przedstawienie poproszę pana prezesa Papierka – są to aktywa, na bazie których przewidujemy przeprowadzenie dużych projektów, projektów deweloperskich. Trzeci element aktywów są to aktywa, które po prostu są na sprzedaż.

Docelowo spółka ma się zająć posiadaniem aktywów, które generują czynsz. Docelowo ma to być podmiot, który w swojej strukturze, w swoim modelu biznesowym ma być zbliżony do instytucji funkcjonujących na rynkach międzynarodowych, funkcjonujących na rynku nieruchomości, tzw. ratów.

Jeżeli chodzi o pierwszy etap prywatyzacji, został on poprzedzony olbrzymią pracą polegającą na konsolidacji aktywów, spółek, które zostały wniesione do Polskiego Holdingu Nieruchomości. W tym czasie została dokonana z jednej strony konsolidacja, z drugiej strony olbrzymia praca restrukturyzacyjna polegająca na ograniczaniu kosztów, na wyjaśnianiu sytuacji prawnej konkretnych nieruchomości, na przygotowywaniu spółki do wprowadzenia jej na parkiet warszawskiej giełdy.

Przyznam, że sam proces prywatyzacji trwał dość długo. W międzyczasie borykaliśmy się z różnymi problemami po stronie spółki, ponieważ procesy konsolidacyjne, restrukturyzacyjne nie były procesami prostymi, nie są procesami prostymi. To z jednej z strony. Z drugiej strony w zeszłym roku, szczególnie w jego pierwszej połowie, rynek nie był zbyt dobry dla rynku nieruchomości. Sytuacja ta nieco poprawiła się w drugiej połowie roku, co pozwoliło na przeprowadzenie pierwszego etapu prywatyzacji w postaci IPO.

Pierwotnie zakładaliśmy, iż w ramach owej transakcji, w ramach IPO przeprowadzimy transakcję polegającą na sprzedaży pakietu akcji trzem rodzajom inwestorów, trzem kategoriom inwestorów. Pierwsza z nich to nasi inwestorzy detaliczni, a więc jest to oferta skierowana do obywateli. Druga kategoria inwestorów to oczywiście inwestorzy instytucjonalni, finansowi, ci, którzy stanowią trzon popytu w transakcjach realizowanych na rynku giełdowym, na rynku publicznym przez Skarb Państwa. Trzecia to szczególna kategoria inwestorów. Liczyliśmy na pozyskanie inwestora, którego z angielska nazywaliśmy anchor investor, czyli inwestor o charakterze branżowym, który po nabyciu stosunkowo niewielkiego pakietu akcji miałby wspomóc zarząd w pracach restrukturyzacyjnych, konsolidacyjnych, który miał dać spółce dodatkowy walor polegający na pozyskaniu akcjonariusza o dużym doświadczeniu w funkcjonowaniu na rynku nieruchomości.

W momencie, kiedy dochodziliśmy do realizacji transakcji, kiedy w zasadzie mieliśmy wybranego, może jeszcze nie wybranego, ale byliśmy na ukończeniu procesu pozyskiwania inwestora branżowego, w momencie, kiedy transakcja ta stała się realna, uzyskaliśmy zainteresowanie również od innych inwestorów branżowych, którzy w międzyczasie, bądź też wcześniej, jakby byli w procesie, ale jednocześnie zdecydowali się na nieskładnie ofert, na nieuczestniczenie. W momencie, kiedy nasze prace polegające na domykaniu transakcji z inwestorem branżowym w zasadzie już dobiegały końca, okazało się, że mamy do czynienia z dużym, relatywnie dużym zainteresowaniem ze strony innych inwestorów branżowych. Stąd zdecydowaliśmy o zmianie formuły prywatyzacji, czyli o sprzedaży w pierwszym kroku niewielkiej liczby akcji tak, żeby wprowadzić spółkę do obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, uzyskać wycenę rynkową i w drugim etapie prywatyzacji właśnie pozyskać inwestora branżowego. W naszym przekonaniu w ten sposób Skarb Państwa będzie w stanie pozyskać lepsze parametry cenowe dla sprzedawanych przez siebie akcji.

W tej chwili jesteśmy w sytuacji, że spółka jest już notowana na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. W ramach oferty pierwotnej sprzedaliśmy 25% akcji spółki. Były to tylko akcje sprzedawane przez Skarb Państwa, a więc spółka nie pozyskiwała kapitału. Udało się uzyskać cenę powyżej dolnych widełek. Całkowity popyt na akcje przekraczał trzykrotnie pulę oferowaną przez Skarb Państwa. W 80% popyt ten był deklarowany przez polskich inwestorów instytucjonalnych. Około 9% byli to polscy inwestorzy detaliczni, a niewiele ponad 10% zagraniczni inwestorzy instytucjonalni. Na co chciałbym zwrócić uwagę, a co nas bardzo cieszy, to wysoka jakość zgłoszonego popytu. Lista funduszy, które uczestniczyły w procesie, z punktu widzenia jakości inwestorów w tych warunkach rynkowych jest, nie zawaham się użyć określenia, imponująca.

W dniu 13 lutego spółka zadebiutowała na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie z ceną... Swoje notowanie tego dnia zamknęła przy wproście niewiele ponad 7%. Wycena, którą udało się uzyskać w przypadku IPO, została potwierdzona, w tej chwili jest potwierdzana przez bieżące notowania na Giełdzie Papierów Wartościowych w War-

szawie. W wyniku oferty Skarb Państwa pozyskał kwotę prawie 240.000 tys. zł. W sumie jako urząd jesteśmy zadowoleni z transakcji.

Co dalej? Przewidujemy podjęcie drugiego etapu prywatyzacji, czyli wyjście do rynku strategicznego i zaproponowanie nabycia pakietu, który potencjalnie pozwoliłby przejąć kontrolę nad spółką. Zakładamy taką możliwość, żeby transakcja ta została przeprowadzona w tym roku. Na koniec tego roku możemy wyobrazić sobie sytuację, że Skarb Państwa albo sprzeda wszystkie swoje akcje w PHN, jeżeli cena będzie atrakcyjna, albo potencjalnie pozostanie na mniejszościowym pakiecie akcji tak, żeby mieć możliwość uczestniczenia we wzroście wartości spółki.

To tyle, jeżeli chodzi o kwestie samego procesu prywatyzacji. Panie prezesie.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Bardzo proszę, pan prezes Wojciech Papierak.

Prezes zarządu Polskiego Holdingu Nieruchomości S.A. Wojciech Papierak:

Panie przewodniczący, panie i panowie!

Pozwolę sobie dodać kilka informacji do tego, co powiedział pan minister, kilka informacji o spółce, jaka jest ona dzisiaj, jaką widzimy ją za czas liczony w kwartałach albo bardziej w latach. Otóż aktywa, jakie dzisiaj znajdują się we władaniu spółki, to według wartości brutto 2.100.000 tys. zł. Są to aktywa w trzech czwartych zlokalizowane w Warszawie. Podobny procent, ponieważ trzy czwarte z tej wartości są to aktywa, które przynoszą nam przychody z najmu. Jako spółka chcemy koncentrować się na trzech segmentach: biurowym, handlowym i logistycznym. Chcemy wyjść z zajmowania się mieszkaniówką. Jeszcze jeden projekt prowadzimy niedaleko Warszawy, w Pruszkowie. Generalnie rzecz biorąc, jak mówił pan minister, nie chcemy być deweloperem. W planach mamy przeprowadzenie dosyć dużego zakresu inwestycji z wykorzystaniem tych aktywów, które dzisiaj mamy w portfelu. Generalnie podzieliliśmy portfel na trzy fragmenty, taki, który pracuje i który pasuje do docelowej struktury, taki, który jest przeznaczony do zbycia i taki, który wymaga bardzo gwałtownej, bardzo poważnej przebudowy – właśnie ten chcemy wykorzystać pod development i pod zwiększenie wartości. Części te dzielą się mniej więcej po równo. Wartość każdego z fragmentów to około jednej trzeciej portfela.

Jeżeli chodzi o to, co przed nami, czyli projekt, plan inwestycyjny, zacząłbym od tego, że pewne rzeczy zaczęliśmy robić już w 2012 roku. Wcześniej były to spółki, które nie zajmowały się inwestycjami, raczej żyły z majątku. Jedną z rzeczy, które zaczęliśmy robić, było właśnie mierzenie się z wyzwaniami, jakie przed spółką stawia proces inwestycyjny w zakresie tworzenia nowej substancji komercyjnej. Dzisiaj mamy kilka realizowanych projektów. Dwa, a właściwie trzy z nich znajdują się w Warszawie, niedaleko stąd na ul. Foksal, ponadto na ul. Rakowieckiej. Spory projekt dla Poczty Polskiej będziemy realizowali na ul. Domaniewskiej. W portfolio tym znajduje się również projekt, który realizujemy wspólnie z partnerem joint venture, z brytyjskim deweloperem SEGRO. To robimy pod Wrocławiem, dotyczy to powierzchni logistycznej. Mówię o tym, dlatego że praca w formule JV jest czymś, co również charakteryzuje nasze plany na przyszłość. Zdajemy sobie sprawę z tego, co potrafimy robić, a czego nie robimy najlepiej. W swojej strategii zdecydowaliśmy się na to, żeby w dużych projektach korzystać z doświadczeń takich firm, które zajmują się z tym od wielu lat i mogą pokazać, że robią to z sukcesami. Dlatego najważniejsze projekty będziemy realizowali we współpracy z deweloperami, pamiętając jednak o tym, że na samym końcu chcemy owe projekty zatrzymać u siebie w portfelu, czerpać z nich czynsz, a tym samym chcemy móc wypłacać znaczącą dywidendę akcjonariuszom.

Kilka projektów jest w trakcie. Traktujemy to jako swego rodzaju poligon, ponieważ sporo się na tym uczymy. To, co przed nami, to takie duży rzeczy, jak np. projekt, o którym mówimy PHN Tower, jest to Warszawa, ul. Świętokrzyska. Poza tym są pewne lokalizacje na Mokotowie. W najbliższym czasie będziemy się też starali postawić coś obok Intraco, podkreślam, obok, a nie w miejscu wieży, która tam dzisiaj jest. Rozpoczęliśmy również między innymi proces wyboru partnerów JV do prowadzenia projektu na terenie portu rybackiego w Gdyni, czyli terenów należących do Dalmoru. Dalmor również wchodzi w skład grupy kapitałowej.

Poza tym, o czym tutaj mówię, jest przed nami kolejny etap restrukturyzacji, ponieważ proces ten na pewno nie jest jeszcze zakończony. Także w trakcie IPO analitycy zwracali nam uwagę, że poziom kosztów, jakie generuje spółka, ciągle jest niezadowalający. Sami widzimy, że jest tu jeszcze spory obszar do poprawy. Jest to również to, czym będziemy się w najbliższym czasie zajmować. Generalnie za kilka lat chcemy mieć portfel wart więcej niż dzisiaj w oparciu o projekty, jakie są przed nami. Do nabycia nieruchomości podchodzimy oportunistycznie, nie nastawiamy się na to, że będziemy kupować jakieś projekty. Raczej będziemy kreować wartość w oparciu o te aktywa, które dzisiaj mamy w portfelu. Dalsza restrukturyzacja i zdolność do wypłacania znaczącej dywidendy. To tyle. Dziękuję serdecznie.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Dziękuję bardzo. Otwieram dyskusję. Bardzo proszę, pan poseł Warzecha. Bardzo proszę, panie pośle.

Poseł Jan Warzecha (PiS):

Panie ministrze, kiedy czyta się, jakie inwestycje są planowane, jakie są wyniki inwestycyjne Polskiego Holdingu Nieruchomości, chciałbym zapytać, co przemawia za drugim etapem prywatyzacji, za sprzedażą pakietu kontrolnego. Jest wymieniana spółka cypryjska, a gdy bliżej się przyjrzy akcjonariuszom spółki cypryjskiej, dochodzi się do pośredników nieruchomości. Czy Polski Holding Nieruchomości nie może polską spółką, która sobie doskonale radzi i przynosi zyski dla Skarbu Państwa? Dziękuję.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Dziękuję bardzo. Proszę bardzo. Kto z państwa chciałby zabrać głos w dyskusji, zadać pytanie, skomentować wypowiedź pana ministra bądź pana prezesa? Nie widzę. A zatem poproszę o udzielenie odpowiedzi. Potem jeszcze raz zapytam Wysoką Komisję.

Podsekretarz stanu w MSP Paweł Tamborski:

Jeżeli chodzi o kwestię drugiego etapu i podmiot, który pojawił się przy okazji, tak naprawdę przed pierwszym etapem. Między innymi po to, żeby dać szansę większej liczbie inwestorów i powrócić do tematu potencjalnego nabycia istotnego pakietu akcji PHN, wstrzymaliśmy proces, trochę zmieniliśmy kolejność. Najpierw zdecydowaliśmy się na otwartą, publiczną ofertę skierowaną właśnie do inwestorów finansowych, żeby uzyskać wycenę rynkową. W tym czasie, kiedy... Przed wyjściem na rynek uznaliśmy, że zawieszamy prace związane z poszukiwaniem inwestora o charakterze anchore investor. Po to, żeby zweryfikować, czy oferty, deklaracje zainteresowania ze strony innych inwestorów branżowych, którzy byli potencjalnie zainteresowani nabyciem dużych pakietów, mają szansę przełożyć się na atrakcyjne z naszego punktu widzenia oferty nabycia, twarde oferty nabycia akcji? Stąd najpierw zdecydowaliśmy się, zawiesiliśmy proces, zamknęliśmy proces, zrobiliśmy IPO. W tej chwili chcielibyśmy sprawdzić na rynku, czy są zainteresowani nabyciem istotnego pakietu za cenę, która dla Skarbu Państwa, z naszego punktu widzenia, będzie atrakcyjna. Stąd w tej chwili chciałbym rozwiać wątpliwości. Jeżeli, to ponownie będziemy otwierać proces, w którym będą mogli zafunkcjonować inwestorzy branżowi. Nie jest to proces, który w tej chwili będzie skierowany tylko i wyłącznie do jednego inwestora, który jest inwestorem funkcjonującym na rynku warszawskim, jeżeli chodzi o rynek nieruchomości. Mamy nadzieję pozyskać również zainteresowanie innych i dzięki temu zainteresowaniu uzyskać dobrą wycenę dla Skarbu Państwa.

Jeżeli chodzi o pańskie pytanie dotyczące tego, dlaczego spółka nie może zostać w portfelu Skarbu Państwa, to nie są to aktywa, które traktujmy jako strategiczne, są to aktywa, które... Jak wspominałem wcześniej, zarząd już w tej chwili wykonał heroiczną pracę polegającą na konsolidacji i restrukturyzacji. Mamy wrażenie, że pozyskanie inwestora branżowego może tylko wyjść spółce na dobre. Przyspieszyć procesy restrukturyzacyjne tak, żeby spółka faktycznie z jednej strony mogła po dobrych cenach sprzedać, spieniężyć aktywa, które są przeznaczone do spieniężenia. Mogła pozyskać tych partnerów, których chce pozyskać do realizacji projektów deweloperskich, a z drugiej strony partnera, który pomoże maksymalnie wycisnąć z finansowego punktu widzenia

aktywa, które mają pozostać w spółce i generować czynsz. A więc naszą intencją docelowo – i tak jest zapisane w programie prywatyzacji – jest na dzisiaj całkowita prywatyzacja Polskiego Holdingu Nieruchomości.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Dziękuję. Kontynuując dyskusję chciałbym stwierdzić, że popieram kierunek myślenia, który prezentuje tutaj pan minister. Wydaje mi się, że kolejność działań, najpierw giełda, potem inwestor branżowy, a później sprzedaż mniejszościowego pakietu Skarbu Państwa, którego wartość po zaangażowaniu się inwestora branżowego powinna wzrosnąć, jest właściwą kolejnością. Państwo chyba nie jest właściwym podmiotem, żeby zarządzać nieruchomościami jako takimi przy tego rodzaju, w mojej ocenie, bardzo komercyjnym przedsięwzięciu.

Korzystając z możliwości, która się tutaj otwiera, ponieważ póki co wiele osób nie zgłasza się do głosu. Jako, w tym wypadku, poseł z Pomorza chciałbym zapytać pana prezesa Papieraka o więcej szczegółów dotyczących przyszłości gdyńskiego Dalmoru. Jak przebiega poszukiwanie partnera, który ma się zaangażować w aktywność w tym fragmencie, który jest niesłychanie istotny z punktu widzenia przyszłego wizerunku Gdyni?

Czy ktoś z państwa chciałby jeszcze zabrać głos? Może pan poseł Rojek, a później poprosimy o odpowiedź.

Poseł Józef Rojek (SP):

Panie ministrze, panie prezesie, szanowni państwo, Wysoka Komisjo!

Wysłuchałem pana wypowiedzi i myślę, że kierunek jest właściwy, tylko że teoria i rzeczywistość to co innego. Na debiucie ładnie wyszło kilka procent na zielono, ale dzisiaj niestety jest na czerwono. Absolutnie nie mówię tego w tonie sarkastycznym, tylko odnoszę się w ogóle do sytuacji branży w Polsce. Wielu z nas jest zainteresowanych przyszłością i tym, kiedy to się odbije w naszej gospodarce. Myślę, że jeżeli chodzi o tę branżę, to pierwsza powinna w jakiś sposób zasygnalizować ożywienie. Dlatego jeżeli chodzi o to, o czym panowie mówicie, też jestem tego ciekawy, jak widzicie, kiedy będzie branżowy inwestor, dlatego że faktycznie dzisiaj może przyjść, tylko że myślę, iż dzisiaj ceny na rynku nie są tak bardzo atrakcyjne, dlatego że właściwie szorujemy po dnie. Być może rynek warszawski w jakiś sposób odbiega od trendu ogólnokrajowego, ale myślę, że tutaj też są wahnięcia akurat w spadkowym kierunku. Jak pan, panie ministrze, przewiduje przyszłość? Kiedy akurat w tej branży trend zmieni się na wyraźne odbicie do góry? Dziękuję.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Czy jeszcze ktoś z państwa? Bardzo proszę o udzielenie odpowiedzi. Potem jeszcze raz zapytam Wysoką Komisję, ponieważ mamy czas, jest przestrzeń. Proszę bardzo.

Podsekretarz stanu w Ministerstwie Skarbu Państwa Paweł Tamborski:

Panie pośle, jest to pytanie tzw. one million dollar question. Też chciałbym to wiedzieć. Jeżeli natomiast chodzi o kwestię wyceny aktywów nieruchomościowych, to można powiedzieć, że jeżeli chodzi o aktywa w tej chwili dostępne na rynku publicznym, czyli na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, w tym momencie są notowane z dyskontem, z dyskontami do tzw. wartości aktywów netto, tzw. NAV-u. Dotyczy to też PHN. Dyskonta, poziom dyskont. Historycznie w najlepszym momencie spółki te były notowane z premią. Od kilku lat, można powiedzieć, że w zasadzie po kryzysie Lehman Brothers, nieruchomości, które w pewnym sensie były powodem, kamieniem, który ruszył lawinę i spowodował kryzys, od tego momentu nieruchomości na rynkach publicznych są wyceniane grubo poniżej, z dyskontem do wartości aktywów netto. Można powiedzieć, że dyskonta te trochę zmniejszają się. Myślę, że trzeba trochę rozróżnić.

Akurat jest to pewna specyfika PHN, ponieważ PHN jest specyficzną spółką. Można powiedzieć, że biorąc pod uwagę strukturę portfela, w tej chwili nie ma spółek wprost porównywalnych. Jak mówiłem, PHN ma trzy podstawowe rodzaje aktywów, czyli te, które produkują czynsz, te, które są aktywami deweloperskimi oraz portfel aktywów, który w zasadzie jest przeznaczony na sprzedaż. Można powiedzieć, że każdy z tych portfeli jest inaczej wyceniany. Jednak najlepiej, w sensie, że z najmniejszym dyskon-

tem, wyceniane są te aktywa, które produkują cash, produkują czynsz. W związku z tym strategia spółki zmierza w tę stronę, żeby docelowo skoncentrować się na tych aktywach, które będą produkowały czynsz. Jak państwo widzicie PHN oraz skład portfela, to w pewnym sensie jest odwzorowaniem historii obecności Skarbu Państwa jako właściciela w sektorze nieruchomościowym. Przegląd portfela. Szczerze powiem, że czasami były, można powiedzieć, humorystyczne rzeczy. Działka, na której jest np. droga. Często były to sytuacje zaniedbane z prawnego punktu widzenia. W związku z tym praca, którą zarząd przeprowadził do tej pory, polegała między innymi na wyjaśnianiu kwestii prawnych. Było sporo ryzyk, zarząd starał się zarządzać. Praca jest opisana w prospekcie.

Kiedy się to odbije, panie pośle? Mam nadzieję, że ten rok taki będzie. Natomiast tak jak mówiłem, jest to tzw. one million dollar question. Niestety nie odpowiem bardzo precyzyjnie na to pytanie.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Bardzo proszę, panie prezesie.

Prezes zarządu Polskiego Holdingu Nieruchomości S.A. Wojciech Papierak:

Jeżeli mogę uzupełnić to, co powiedział pan minister, jeżeli w ogóle wypada mi *a propos* naszego portfela i naszej specyfiki. Jeżeli porównać nas z innymi podmiotami funkcjonującymi w branży, z reguły w portfelach inwestycyjnych funduszy, spółek o takim charakterze jak nasza jest kilka, może kilkanaście nieruchomości. My mamy ich sto pięćdziesiąt, bardzo rozdrobnionych. To też powoduje, że zwroty jakie pokazujemy, zwroty z kapitału, nie są na takim poziomie, jaki rynek standardowo akceptuje i dobrze wycenia. Niestety premii za to w tym momencie nie mamy, ale liczymy na to, że premie da się w miarę szybko wykreować.

Jeżeli chodzi o pytanie pana przewodniczącego, jako holding poprzez spółkę Dalmor jesteśmy właścicielem czegoś, co nazywamy portem rybackim. Jest to pirs w Gdyni i około jedenastu hektarów rzeczywiście przepięknie położonego gruntu, którego zaletą jest między innymi to, że ma miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego, co nie jest częste. Zwłaszcza w odniesieniu do gruntów warszawskich bardzo rzadko się to zdarza. Tam mamy to szczęście, że istnieje miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego, który określa funkcje, jakie można realizować na poszczególnych działkach, ponieważ nie jest to jedenaście hektarów skonsolidowanych w jednej działce. Otóż na części można realizować funkcje mieszkaniowe, na części biurowe, jest też taka, na której można zrealizować funkcje handlu wielkopowierzchniowego.

W związku z tym w końcówce 2012 roku zdecydowaliśmy się na wszczęcie procesu mającego na celu wyłonienie potencjalnego partnera bądź partnerów do realizowania inwestycji na terenie portu rybackiego. Dlaczego ewentualnie kilku? Dlatego że w branży tej zdarza się, iż jest bardzo głęboka specjalizacja dotycząca sektora, w jakim dany deweloper funkcjonuje. Dlatego nie wykluczamy takiej sytuacji, w której zdecydujemy się na to, że na poszczególnych działkach będziemy współpracować z różnymi inwestorami, którzy będą naszymi partnerami przy projektach. W grudniu ukazały się ogłoszenia, powoli spływają oferty. Będziemy je oceniać. Jesteśmy też aktywni, jeżeli chodzi o kontakty z miastem, ponieważ nie będziemy w stanie zrealizować inwestycji jak inni inwestorzy, gdyż z jednej strony graniczymy ze Stocznią Nauta, z drugiej strony z innymi prywatnymi inwestorami. Nie będziemy w stanie zrealizować bez Gdyni, więc rozmawiamy z prezydentem Szczurkiem i z jego pracownikami, z jego dyrektorami o tym, co można by było zrobić. Swego czasu został przeprowadzony konkurs architektoniczny na część z nieruchomości, a więc można mieć pewną wizję. Niemniej na konkrety trzeba będzie jeszcze chwileczkę poczekać. Oczywiście w tle prowadzimy restrukturyzację Dalmoru tak, żeby ewentualnie podmiot, który będziemy oferować w ramach JV, był podmiotem na miarę możliwości czystym i sprawnie funkcjonującym.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Dziękuję bardzo, panie prezesie. Proszę, czy ktoś z państwa chciałby jeszcze o coś zapytać, skomentować, przedstawić informację? Nie ma pytań. Zatem nie będziemy przedłużali.

Jeszcze raz gratuluję udanego debiutu. Dziękuję za interesującą prezentację.

Członków Wysokiej Komisji zapraszam na kolejne posiedzenie za dwa tygodnie. Bank Pocztowy. Prawdopodobnie od tego zaczniemy.

Protokół z posiedzenia będzie wyłożony w Sekretariacie Komisji.

Zamykam posiedzenie. Dziękuję.